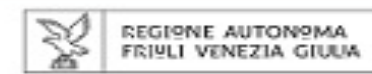




POR FESR
2014 2020
Friuli Venezia Giulia

OPPORTUNITÀ PER UNA CRESCITA SOSTENIBILE



Cergol Engineering Consultancy s.r.l.

Iniziativa: Regione FVG, POR FESR 2014-2020– Investimenti a favore della crescita e dell'occupazione – Asse 1 “Rafforzare la ricerca, lo sviluppo tecnologico e l'innovazione” – Azione 1.1: “Sostegno per l'acquisto di servizi per l'innovazione tecnologica, strategica, organizzativa e commerciale delle imprese”

Attività 1.1.A “Acquisizione di servizi attraverso Voucher”. Bando DGR 1291/2017.

PMI beneficiaria: Cergol Engineering Consultancy srl

Sede/unità aziendale riguardante il servizio: via Lazzaretto Vecchio 12 - TRIESTE

Proposta progettuale: “Nuova immagine aziendale e strategia commerciale per Cergol Engineering”.

Prat. N. : 34956 (MIC), codice RNA-COR: 580886, autorizzata come da Decreto n° 3037/PROTUR del 06/08/2018, prenumero 3163. progressivo 3671974575368563, convalidato dall'Azienda speciale Aries, quale soggetto gestore delle attività previste, il 19 ottobre 2017, 15:24:44

Spesa ammessa: 39.600,00 Euro

Contributo concesso: 19.800,00 Euro

Indicatori di monitoraggio: Numero di analisi, studi e progettazioni sviluppate per il progetto.

Descrizione: Studio potenziali clienti e concorrenza diretta in Europa.

Analisi esigenze specifiche potenziali clienti. Piano commerciale strategico di base e di settore.

Area: S3_ Tecnologie Marittime.

Traiettorie S3: tecnologie green e per l'efficienza energetica.

Regime aiuto: Aiuti richiesti ai sensi dell'articolo 28 del reg. (UE) 651/2013

Tipologia di servizio : B.7 - Servizi per l'innovazione commerciale/internazionalizzazione. “... servizi finalizzati all'analisi e riprogettazione dell'offerta nonché dell'immagine aziendale, anche riguardanti lo sviluppo dell'immagine coordinata e degli strumenti a supporto dell'attività commerciale, per massimizzare il valore delle risorse e delle competenze disponibili, in grado di identificare la migliore combinazione di prodotti/servizi offerti e target di clientela nonché il modo più adeguato di comunicare il valore offerto tramite strumenti del marketing strategico mediante i quali comprendere le dimensioni di value proposition (strumenti di stakeholder engagement e ricerca sociale per l'analisi delle percezioni sui prodotti/servizi offerti dall'azienda; metodi e strumenti con i quali esplorare i bisogni dei clienti e identificare le soluzioni più efficaci per i clienti più avanzati; strumenti della comunicazione commerciale per la messa a punto del messaggio in grado di stimolare e massimizzare la percezione del valore offerto). Nell'ambito dei servizi di consulenza per l'innovazione commerciale sono ricompresi anche il supporto informativo, consulenziale, gestionale e specialistico all'internazionalizzazione, nonché il supporto per decisioni di alleanze, acquisizioni e investimenti diretti finalizzati al presidio su nuovi mercati.”.

Sub categoria: Costi per l'acquisizione di servizi di consulenza e di sostegno all'innovazione, compresi i contratti di ricerca.

Descrizione: Studio potenziali clienti e concorrenza diretta in Europa.

Analisi esigenze specifiche potenziali clienti. Piano commerciale strategico di base e di settore.

Area: S3_ Tecnologie Marittime.

Traiettorie S3: tecnologie green e per l'efficienza energetica.

Obiettivo: L'intervento mira a realizzare un efficace posizionamento sul mercato a lungo termine e creare un'immagine del prodotto nella mente dei clienti a cui si rivolge.

Risultato: il servizio di voucher realizzato ha avuto come oggetto l'implementazione di un progetto finalizzato alla definizione di una innovativa strategia commerciale “customer oriented”, con elementi di innovazione di concetto, organizzativa, strategica, commerciale, funzionali alla strategia generale dell'azienda e alla definizione del concetto organizzativo a supporto.

